

Das Siegerteam der Finanzierung

Vantargis | Factoring und Leasing für den Mittelstand

VON ILKA STIEGLER*

Eine lahme Konjunktur, schwacher Konsum und der begrenzte Zugang zu Bankkrediten setzen derzeit den Mittelstand besonders unter Druck. Die Sicherung der eigenen Liquidität steht dadurch für viele Unternehmen an erster Stelle. Finanzierungsmethoden wie Factoring und Leasing können hier eine gute Alternative oder Ergänzung sein, um liquide zu bleiben. Mit Factoring machen Unternehmen Außenstände zu Geld. Der Unternehmer verkauft dabei seine Forderungen fortlaufend an einen Factor, wie die Vantargis Factoring und erhält rund 80 % sofort als liquide Mittel. Die Factoring-Gesellschaft behält die restliche Summe zunächst als Sicherheit ein, falls ein Debitor die Rechnung kürzt, und zahlt diese abzüglich einer Gebühr an den Factoring-Kunden aus, sobald der Debitor bezahlt hat. Unternehmer haben so statt hohen Außenständen schnelle Liquidität, mit der sie sofort arbeiten können und sind unabhängiger von dem Zahlungsverhalten ihrer Kunden. Factoring entwickelt sich in letzter Zeit verstärkt zu einem Qualitätsmerkmal, denn Factoring-Kunden sind dank ihrer Zahlungsfähigkeit stärkere Partner. Beim klassischen Full-Service-Factoring erhält der Kunde mit einem Produkt drei Leistungsbestandteile. Neben der Finanzierung sind das Ausfallschutz der Forderungen und Übernahme des Debitorenmanagements. Zwischenzeitlich haben sich eine Vielzahl unterschiedlicher Modelle am Markt etabliert und Factoring-Gesellschaften wählen nach den Gegebenheiten und Wünschen ihrer Kunden das passende Angebot aus. Besonders beliebt ist zum Beispiel das Ausschnitts-Factoring, bei dem der Kunde seine Schnellschlichter oder auch bestimmte Kundengruppen vom Factoring ausschließt und so unnötige Gebühren spart.

Die Säulen der Unternehmensfinanzierung

Mit Factoring hat ein Unternehmen viele Vorteile. Ein Unternehmer kann die Rechnungen seiner Lieferanten zeitnah begleichen und so im Einkauf Skonto realisieren. Im Gegenzug kann er seinen Kunden längere Zahlungsziele einräumen, was ihm einen Wettbewerbsvorteil verschafft. Factoring ist eine umsatzkongruente Finanzierung, bei der der Unternehmer nicht nur im Fall von steigenden Umsätzen profitiert sondern auch bei saisonalen Schwankungen wie in vielen Konsumgüterbranchen.

Eine perfekte Ergänzung zum Factoring ist das Leasing. Während sich Factoring zur



Sieht Leasing als perfekte Ergänzung zum Factoring an, Ilka Stiegler von Vantargis. Foto: Vantargis

Umsatzfinanzierung erst in den vergangenen Jahren in Deutschland etabliert hat, ist Leasing längst bekannt und die meisten Unternehmen haben neue Investitionen schon einmal über diesen Weg refinanziert. Die Vantargis Unternehmensgruppe mit ihren Leasing-Gesellschaften AML Leasing GmbH und Sigma Leasing GmbH bietet ihren Kunden ein umfangreiches Leasing-Produktportfolio an. Dazu gehören Lea-

sing, Mietkauf sowie Sale-and-Lease-Back. Insbesondere Sale-and-Lease-Back Transaktionen – eine Finanzierungslösung bei denen das Unternehmen im Eigentum befindliches mobiles Anlagevermögen wie beispielsweise Maschinen und Anlagen verkauft und im gleichen Moment wieder über einen Leasingvertrag zurück least – finden zunehmend Interesse bei den Unternehmen. Es ermöglicht eine Liquiditäts- und Ertragsbeschaffung aus der Substanz des Unternehmens. Langfristig in Anlagen und Maschinen gebundenes Kapital wird aktiviert. Oft lassen sich zudem erhebliche stille Reserven aus Wertsteigerungen aufdecken. Als bankenunabhängiges Unternehmen ist die Vantargis Unternehmensgruppe flexibel und bietet ihren Kunden auch im Leasingbereich individuelle Lösungen an.

Auswirkungen auf die Bilanz

Sowohl Factoring als auch Sale-and-Lease-Back beeinflussen die Aktivseite der Bilanz des Unternehmens. Mit dem Verkauf der Forderungen aus Lieferung und Leistung an einen Factor scheiden diese aus der Bilanz des Unternehmens aus, diese wird somit verkürzt. So erhöht sich die Eigenkapitalquote, was einen Einfluss auf die Kreditkonditionen haben kann. Die Eigenkapitalquote ist eine entscheidende Kennzahl eines Ratings, welches Banken im Rahmen der Kreditvergabe erstellen. Das Rating eines Unternehmens gibt Aufschluss darüber, wie das Verhältnis von Risiko zu Sicherheit ist und ist ausschlaggebend für die Kreditkonditionen. Je höher die Eigenkapitalquote ist, desto geringer ist für die Bank die Gefahr, dass unerwartete Verluste oder Liquiditätsengpässe zu existenzbedrohenden Krisen führen können. Ein geringeres Risiko für die Bank bedeutet für den Unternehmer auch meist günstigere Konditionen beim Kredit. Erlöse aus Factoring ermöglichen Unternehmen zudem ihre Lieferantenverbindlichkeiten zu senken oder auch Kredite abzulösen.

Im Team ergänzen sich somit Factoring und Leasing in der Finanzierung perfekt: Mit Factoring sichern sich mittelständische Unternehmen fortlaufend ihre Liquidität und Leasing ermöglicht auch in der aktuellen wirtschaftlichen Situation dringend notwendige Investitionen. Zudem unterstützt Factoring mit der Finanzierung die Liquidität zur Begleichung der Leasingraten und verringert für den Unternehmer durch den Ausfallschutz eine mögliche Existenzgefährdung bei Forderungsausfall.

*Ilka Stiegler, Leiterin Unternehmenskommunikation der Vantargis Factoring GmbH.

RATGEBER

Informieren Sie sich über die Vorteile von Factoring und bestellen Sie sich den Ratgeber „Erfolgreich mit Factoring“ – gratis.
www.vantargis-factoring.de

Erfahren Sie alles Wissenswerte zum Thema Factoring und wie Sie Ihre Forderungen schnell zu Liquidität machen – ohne zusätzliche Sicherheiten. Kompakt auf über 50 Seiten:

- Wachstumsmarkt Factoring
- Funktionsweise und Nutzen
- zahlreiche Praxisberichte
- Kosten-/Nutzenanalyse
- So rechnet sich Factoring